

INFORME ESPECIAL Recuperación de la industria del juguete

Volver a jugar

Rafael Yohai

La convertibilidad arrasó con casi toda la industria nacional del juguete. Con el modelo del dólar alto, el escenario cambió. En sólo cinco años, su participación en el mercado creció del 17 al 43 por ciento. Los empresarios recurrieron primero a las viejas máquinas que habían quedado prácticamente en desuso durante los '90. Cuando la capacidad instalada se fue colmando, comenzaron a invertir. El número de trabajadores ocupados por la industria es de unas 2000 personas, duplicando las cifras de 2001.

Sumacero

el Libro

EL SECTOR AGROPECUARIO ARGENTINO 2000-2005
Edith S. de Obschatko, Federico Ganduglia, Florencia Román
IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura)



La presente obra analiza, en forma relativamente breve, los acontecimientos, factores y tendencias del último quinquenio, resaltando la importante contribución del sector agropecuario a la economía y la sociedad. Además aporta una gran cantidad de datos estadísticos, nacionales y mundiales, para el período de los últimos 15 años. Se presenta la estructura de la producción agropecuaria por provincias y se realizan análisis particulares de los principales complejos agroalimentarios: cereales, oleaginosas, carnes y frutas.

Cursos & seminarios

La Alianza Francesa abrió la inscripción para los cursos de francés rápido que permiten desempeñarse mejor en los viajes. Informes: Av. Córdoba 946, Tel. 4322.0068, *cursos@alianzafrancesa.org.ar*

RanKinG

El caño

Participación en el consumo total de gas de los grandes usuarios industriales, 1° cuatrimestre de 2007

Rama industrial	porcentaje en el consumo
Siderurgia	17,6
Cementera	12,8
Destilería	11,0
Aceitera	8,8
Petroquímicas	8,4
Metalúrgicas no ferrosas	7,8
Químicas	7,7
Alimentaria	7,7
Celulósica y papelera	4,9
Cerámica	4,7
Cristalería	3,7
Bebidas	1,4
Otras industrias	3,6

Fuente: Ecolatina

EL CHISTE

Un hombre entra en un negocio de mascotas para comprar un loro. El dueño le ofrece tres ejemplares idénticos y le dice: "el loro de la izquierda cuesta 500 dólares". El hombre se asombra y le pregunta por qué es tan caro. "Lo que pasa es que ese loro sabe usar una computadora", responde el dueño. El comprador le pregunta acerca del segundo loro y se sorprende aún más. "Ese otro vale 1000 dólares porque sabe usar la computadora y además es experto en word, excel y access". Por último, el comprador pregunta el precio del tercer loro y queda estupefacto cuando le dicen que cuesta 3000 dólares. "¿Y ése qué sabe hacer?", pregunta. A lo que el dueño responde: "Para serle honesto, nunca lo he visto hacer nada, pero los otros dos lo llaman jefe".

la Posta

Los fanáticos de **Los Simpson** –cuya película se estrena a fines de julio–- por fin podrán comprar en el mismo "mini súper" al que va Homero: el "Kwik-E-Mart", de Apu. Se trata de una idea de la cadena 7-Eleven, que transformó una docena de sus locales en Estados Unidos con el mismo formato de la tienda de Springfield. Entre los productos se encuentran donas, "cereales Krusty" y bebidas "Buzz", aunque por ahora se dejó fuera a la cerveza "Duff".

EL ACERTIJO

Juan, Ricardo y Lucas cenan durante tres días una hamburguesa cada uno. Para ello disponen de una plancha en la que caben sólo dos hamburguesas. Cada lado de la hamburguesa tarda 3 minutos en hacerse. El primero y el segundo día cocinan Juan y Ricardo y ambos invierten 12 minutos en hacer las tres hamburguesas. Ponen dos hamburguesas en la plancha y las hacen por los dos lados, total 6 minutos. Luego ponen la tercera hamburguesa y la hacen por los dos lados, con lo que tardan 6 minutos más. Total 12 minutos. Al tercer día cocina Camilo y sólo tarda 9 minutos en hacer las tres hamburguesas.

¿Cómo puede lograrlo?

Respuesta: Pone dos hamburguesas en la plancha: 3 minutos. Luego da vuelta una y saca la otra, poniendo la tercera en su lugar: 6 minutos. Ya hay una hecha, y ahora pone por la otra cara las otras dos: 9 minutos.

1610

millones de dólares acumuló el **déficit comercial** con Brasil en el primer semestre, un 12 por ciento inferior al mismo período de 2006. Las exportaciones aumentaron 34 por ciento para llegar a 4688 millones y las importaciones también crecieron, pero sólo 18,6 por ciento llegando a 6298 millones.

el Dato

Con el propósito de revertir la baja tasa de natalidad que registra la población española, el jefe de gobierno, **José Luis Zapatero**, anunció la semana pasada que toda familia que resida legalmente en España recibirá a partir de ahora 2500 euros por cada hijo que nazca. Durante las últimas tres décadas, España había pasado de ocupar el segundo lugar en el listado de países de la Unión Europea con más hijos por mujer a estar en el último lugar en 2001. No obstante, a partir de 2005 comenzó a recuperar posiciones lentamente hasta situarse en el puesto 11, por delante de Alemania, Grecia, Italia y Eslovenia.

Presidencia

Como resultado de la Asamblea Anual Ordinaria llevada a cabo el pasado 4 de julio, **Jorge Aimaretti** (Asociart ART) fue elegido para continuar con el ejercicio de la presidencia de la Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo. Lo acompañará en la tarea Adrián Sasse (Consolidar ART), en el cargo de vicepresidente.

Volver a...

POR FERNANDO KRAKOWIAK

Los juguetes nacionales han resurgido de sus cenizas. Durante la década del '90, la cantidad de industrias del sector se redujo de 240 a 60, pero apenas 20 siguieron apostando por la producción local, fundamentalmente en los rubros de juguetes con ruedas y juegos didácticos, donde el costo del flete y la barrera del idioma desalentaban la importación. El resto de los empresarios nacionales comenzaron a importar para sobrevivir y sólo fabricaban un porcentaje muy minoritario de sus ventas. Luego de la devaluación, producir volvió a ser negocio. La primera reacción fue recuperar las máquinas viejas y después se comenzó a invertir para ampliar la capacidad instalada. En la actualidad, el sector cuenta con 90 fabricantes, en su mayoría pymes, que el año pasado facturaron en conjunto 138 millones de pesos, 560 por ciento más que en 2001. En sólo cinco años, su participación en el mercado creció del 17 al 43 por ciento.

El tipo de cambio alto resultó fundamental para frenar las importaciones que durante el régimen de convertibilidad amenazaban con arrasarlo todo. En 2001 se compraron juguetes en el exterior por 108 millones de dólares y un año después ingresó mercadería por apenas 23 millones (un 78,5 por ciento menos). Luego se fueron recuperando, pero el monto sigue por debajo del nivel previo a la devaluación. El año pasado se importaron juguetes por 67 millones de dólares. No obstante, la recuperación de la industria no sólo responde a ese factor sino también al fuerte crecimiento de la economía y la consiguiente mejora del poder adquisitivo de la población. "Cuando hay crisis la venta de juguetes se derrumba. El esparcimiento es lo primero que se recorta porque la gente privilegia comer y vestirse, pero cuando la situación mejora la recuperación del sector es fuerte", afirmó a **Cash** Darío Mondrik, titular de Errekaese.

En el contexto actual, la mayor demanda proviene del interior del país. Históricamente la industria del juguete vendía un 60 por ciento de su producción en Capital y Gran Buenos Aires y el 40 por ciento restante en las provincias. Según datos de la Cámara Argentina del Juguete, en los últimos años el porcentaje se invirtió. "El muy buen momento de las economías regionales resultó fundamen-

TRES HISTORIAS

Bernardino Avila



Rescatando a Rasti

Hace dos años, la empresa familiar Dimare decidió emprender lo que denominaron "Operación Rescate" de la matricería necesaria para producir los históricos Rasti. Viajaron a Brasil y le compraron los moldes a una firma de instrumentos musicales que había fabricado los "ladrillitos" en ese país. Una vez recuperada la matriz se pusieron a trabajar y hace apenas diez días anunciaron la vuelta de uno de los mayores iconos de la industria juguetera nacional, el cual no se fabricaba en el país desde hace 32 años. El lanzamiento de Rasti expresa el cambio que ha vivido la industria juguetera en los últimos cinco años. La empresa Dimare nació en 1965. Hasta principios de los '90 produjo juguetes didácticos, pero la caída del tipo de cambio la forzó a tener que convertirse en importadora para sobrevivir. Luego de la devaluación, la ecuación se invirtió nuevamente y volvieron a producir. "Durante los noventa llegamos a importar el 90 por ciento de nuestras ventas y ahora la importación representa sólo el 10 por ciento", señaló a **Cash** Daniel Dimare, director de Marketing de la firma. El primer lanzamiento importante en este nuevo período fue Bimbi, una línea de sonajeros. Luego llegaron Blocky, Armatron, Blandi y BlockyTronic, bloques para armar destinados a distintos segmentos de mercado. El resultado de esos productos fue lo que los impulsó a ir tras los pasos de Rasti. Según las proyecciones de la empresa, este año van a facturar un 176 por ciento más en pesos que en el 2000. Están exportando el 12 por ciento de su producción a países de la región y para afrontar el crecimiento de la demanda el año pasado importaron una máquina de Taiwan que les permitió mejorar la productividad. Además, el número de empleados permanentes subió de 11 a 58 personas entre 2001 y 2007. "Creemos que en los próximos cinco años no va a haber grandes cambios macroeconómicos, pero igual nos estamos preparando para, llegado el caso, poder hacerle frente a un crecimiento de la importación. No queremos que nos vuelva a pasar lo de la década del '90", afirmó Dimare.

tal para el sector. El motor del crecimiento viene del interior", aseguró a este suplemento Norberto García, presidente de la entidad. Otro de los motivos que inclina la balanza a favor de las provincias es la dificultad que tienen los fabricantes nacionales para comercializar sus productos en los hipermercados y en las grandes cadenas jugueteras que están en todo el país, pero se concentran en el área metropolitana. Esos comercios suelen manejarse con márgenes unitarios muy por encima del promedio (en algunos productos suelen llegar al 200 por ciento) y para sostenerlos les piden a los industriales rebajas que por lo general éstos no aceptan. Por ejemplo, ninguno de los empresarios consultados para esta nota venden su mercadería a través del El Mundo del Juguete, una de las principales cadenas del país que se abastece casi exclusivamente con productos importados.

Para afrontar el incremento de la demanda, los empresarios recurrieron primero a las viejas máquinas que habían quedado prácticamente en desuso durante los '90, pero cuando la capacidad instalada se fue colmando comenzaron a invertir. El Centro de Estudios para la Producción realizó el año pasado una encuesta a 34 firmas del sector. El 79 por ciento aseguró haber realizado inversiones en los dos últimos años y un 85 por ciento declaró que preveía hacerlo en el bienio 2006/2007. El capital se destina principalmente a aumentar la capacidad productiva, mejorar la calidad de los productos y procesos, reducir los costos y diversificar la oferta. La mitad de las firmas declaró utilizar capitales propios, un 38 por ciento aseguró que se financiaba con proveedores y sólo un 3 por ciento dijo haber recurrido a instituciones financieras.

El crecimiento de la producción repercutió en el nivel de empleo. El número de trabajadores ocupados por la industria es de aproximadamente 2000 personas, duplicando las cifras de 2001. Además, en los picos de consumo adicionales (Día del Niño y las fiestas de fin de año) la dotación se incrementa. La reactivación también benefició a otros eslabones de la cadena productiva porque la fabricación de juguetes requiere plásticos (polietileno, polipropileno), materiales textiles, productos metálicos (hierro y acero), motores eléctricos, cuerdas, resortes, pilas, papel, cartón, cartulina e insumos gráficos, entre otros. Además, demanda servicios de diseñadores gráficos, ingenieros y empresas de transporte.

La industria nacional no sólo vende al mercado interno sino que también exporta, fundamentalmente al Mercosur. No obstante, en este aspecto no ha habido grandes cambios en relación con la década pasada. La devaluación sirvió para ponerles freno a las importaciones, pero aún no es incentivo suficiente para crecer puertas afuera porque China, el principal productor mundial, es más competitivo debido a las ventajas que le otorga su gran escala de producción y el uso intensivo de la mano de obra. En la actualidad representa el 70 por ciento de la producción mundial y el 30 por ciento de las exportaciones (58 por ciento si se considera a Hong Kong y Macao). En los últimos veinte años se expandieron de manera notable debido a la apertura del mercado internacional y los productores nacionales reconocen que es imposible ganar terreno en el mercado internacional más allá de las partidas que se puedan colocar en algunos países latinoamericanos.

Pese a la recuperación, la industria sigue a la defensiva, incluso en el mercado interno. Según el Censo Económico, en 1947 existían en el país 259 fábricas y en 1964 habían llegado a 308. Entre 1960 y 1970, la mayoría de los juguetes eran nacionales, salvo productos específicos como los robots que venían de Japón, pero China todavía no había pegado el gran salto. Ahora los empresarios saben que resulta muy difícil competir con el gigante asiático en algunos segmentos como muñecos, peluches y autos en miniatura. Además, a partir de la década del '80 los niños comenzaron a demandar los juguetes de personajes que aparecen en la televisión y el cine, y la propiedad intelectual para fabricar esas figuras es de las grandes multinacionales que trabajan en sociedad con los estudios de Hollywood. La apertura económica impulsada por la última dictadura y completada por el gobierno de Carlos Menem fue ruinosa para el sector, tal como se observa al analizar la situación en este nuevo contexto de mayor protección. La vuelta de iconos de la industria nacional como Rasti es un buen síntoma, pero las reglas que fija la Organización Mundial del Comercio y a todo el andamiaje institucional que sostiene la globalización de la economía hacen difícil avanzar mucho más, aunque los jugueteros se empeñen en ampliar esos estrechos límites. C

DEL RETORNO DE CLASICOS JUGUETES NACIONALES



Ana D'Angelo

"Simon" vuelve

Uno de los primeros juegos de mesa que presagió el desembarco de la electrónica en la vida cotidiana de los chicos fue Simon, una especie de pequeño "plato volador" de plástico con cuatro cuadrantes de colores que se iluminaban de forma aleatoria componiendo una serie musical que había que memorizar y repetir apretando los cuadrantes para pasar de nivel. Esta innovación fue presentada por la compañía norteamericana Milton Bradley en 1978 y se popularizó en la década del '80, quitándoles protagonismo a los juegos tradicionales que combinaban fichas de plástico y tableros de cartón. Su popularidad fue decreciendo a medida que la computadora y la *play station* ganaron terreno. Sin embargo, el próximo 20 de julio volverá a las jugueterías argentinas, ahora rebautizado como Signos. Su nuevo fabricante es la firma nacional Errekaese. "Lo primero que hicimos fue averiguar si alguien tenía la licencia. Cuando comprobamos que no estaba registrado en el país decidimos desarrollarlo", afirmó a **Cash** Darío Mondrik, titular de la empresa junto a sus dos hermanos. Una pequeña partida se distribuyó hace cuatro años y ahora vuelven a lanzarlo luego de introducir algunas modificaciones en el consumo de energía tendientes a optimizar su funcionamiento. Errekaese es una pyme que comenzó a producir juegos de mesa de plástico en el 2000 luego de contratar la licencia de Top Toys. La devaluación les impactó poco porque entonces todavía tenían una estructura muy reducida, pero a partir de 2003 comenzaron a crecer sin pausa incorporando máquinas y nuevas matrices que adquirieron con capital propio. Así fue como en menos de diez años lograron emplear a más de 40 personas y pasar de comercializar 6 a 40 productos, entre los que se destacan El Ahorcado, Números 3D, Burako, Bucanero y Signos. También evalúan comenzar a exportar a Brasil antes de fin de año. "El dólar alto fue fundamental para lograr la expansión porque un tipo de cambio bajo arruinaría la industria", aseguró Mondrik. C


Rafael Yohai

Duravit resiste

Es una de las empresas históricas de la industria juguetera nacional. Comenzó en 1948 fabricando bombachas de látex y bolsas de goma para agua caliente, pero rápidamente se reconvirtió utilizando la goma para producir imitaciones en miniatura de los autos y camiones que hacían furor en el país. La mayoría de los éxitos de la industria automotriz tuvieron su réplica Duravit. Un juguete "irrompible" que disfrutaron varias generaciones de chicos. A comienzos de los '90 la fábrica se reconvirtió para crecer y la goma le dejó lugar al plástico. "Un vehículo de goma se moldeaba en cuatro minutos, se horneaba durante dos horas, se hacía un desrebarbado, se lo pintaba y se lo volvía a hornear otras dos horas. El plástico, en cambio, entra pigmentado a la matriz y a los 40 segundos ya tenemos la pieza. Además, los juguetes de goma eran un poco rústicos y los hábitos de consumo cambiaron", afirmó a **Cash** Alejandro Machiavello, uno de los dueños de la empresa, que en los papeles figura como Caupur SA. A diferencia de lo que le ocurrió al resto del sector, Duravit logró expandirse en la década del '90 y fue una de las pocas firmas que resistió comercializando exclusivamente productos nacionales. La devaluación los sorprendió con 1,2 millón de pesos/dólares a cobrar por mercadería que habían vendido a 60/75 días. "La descapitalización en dólares fue fenomenal, pero pudimos sobrevivir y al poco tiempo volvimos a crecer", aseguró Machiavello. Actualmente se están mudando de un predio de 4200 a otro de 15.000 metros cuadrados. En los últimos dos años renovaron el 50 por ciento de las máquinas, tienen planeado cambiar la otra mitad y además prometen que antes de fin de año incorporarán un 30 por ciento más. Financiaron toda la expansión con capital propio y en los últimos seis años tuvieron que duplicar su número de empleados. "Durante la convertibilidad, el mejor año en dólares fue 1998, pero esa marca la superamos en 2004", recuerda Machiavello. Los camioncitos Duravit ya no son de goma "irrompible", pero igual resisten. C

- El sector juguetes cuenta con 90 fabricantes, en su mayoría pymes, que el año pasado facturaron en conjunto 138 millones de pesos, 560 por ciento más que en 2001.
- En sólo cinco años, su participación en el mercado creció del 17 al 43 por ciento.
- El tipo de cambio alto resultó fundamental para frenar las importaciones que durante el régimen de convertibilidad amenazaban con arrasarlo todo.
- En el contexto actual la mayor demanda proviene del interior del país.
- Los empresarios recurrieron primero a las viejas máquinas que habían quedado prácticamente en desuso durante los '90. Cuando la capacidad instalada se fue colmando comenzaron a invertir.
- El número de trabajadores ocupados por la industria es de aproximadamente 2000 personas, duplicando las cifras de 2001.
- La industria nacional no sólo vende al mercado interno sino que también exporta, fundamentalmente al Mercosur.

CONTADO

Lecciones charrúas

Por Marcelo Zlotogwiazda *

Hace una semana que en Uruguay entró en vigencia la reforma tributaria anunciada meses atrás y que había sido uno de los ejes de la campaña presidencial de Tabaré Vázquez. Los elementos centrales son el nuevo impuesto a la renta de las empresas con una tasa general del 25 por ciento, otro a la renta de las personas físicas con alícuota progresiva que llega al 25 por ciento para la franja de ingresos más altos, una rebaja de 4 puntos en los impuestos al consumo y la eliminación de quince tributos que simplifican el sistema.

Según lo anunciado, la reforma no tiene como objetivo aumentar la recaudación. Por el contrario, las estimaciones oficiales prevén una pérdida equivalente a algo más de medio punto porcentual del Producto Bruto. Lo que el gobierno dice perseguir es mayor equidad, mayor eficiencia y estímulo a la inversión productiva. Lo primero se lograría básicamente a través de la disminución de la alícuota general del IVA de 23 al 22 (con el propósito explícito de llevarla al 20 por ciento) y de la alícuota mínima que se aplica a artículos de primera necesidad del 14 al 10 por ciento; a lo que se agrega la eliminación de un impuesto llamado Cofis que gravaba con 3 puntos al consumo.

Para el gobierno estas rebajas "atenúan las consecuencias regresivas de los impuestos indirectos", y lo fundamentan con datos que muestran que mientras el 20 por ciento de la población de mayores recursos paga IVA por un consumo equivalente al 65 por ciento de sus ingresos, del cual sólo un sexto está gravado a tasa mínima, para el 20 por ciento más pobre el IVA alcanza a un consumo equivalente al 80 por ciento de su ingreso, del cual poco más de un tercio está gravado a la tasa mínima. Por ende, la rebaja de un punto en la alícuota general y de 4 puntos en la alícuota para bienes de primera necesidad beneficia proporcionalmente más a las franjas inferiores de la pirámide. La recaudación que el gobierno va a resignar por estas rebajas de impuestos al consumo representan casi un punto del PBI (la mitad corresponde a la disminución de la alícuota mínima, es decir la más relevante para los pobres).

Pero para que el razonamiento anterior se confirme en los hechos se requiere que la rebaja de impuestos se traslade a los precios. En ese sentido, la experiencia de Uruguay es un caso piloto para poner a prueba los argumentos que Felisa Miceli (como Roberto Lavagna en su momento) esgrime para desestimar la rebaja del IVA: duda del efectivo traslado a precios pero también por la distribución del beneficio entre clases sociales.

Todavía es prematuro sacar conclusiones sobre ese punto a partir de la experiencia uruguaya. Las crónicas reflejan que algunos perciben en esta primera semana una leve caída de precios, pero otros no. Los expertos esperan las mediciones para emitir opinión. Lo único seguro por ahora son las rebajas en tarifas públicas. Habrá que tener en cuenta que la reforma se puso en marcha en un contexto macroeconómico de presión inflacionaria que está impulsada por aumento de costos y por una sostenida demanda.


Tabaré Vázquez, presidente del Uruguay.

Además de lo que enseñará sobre la efectividad de rebajar impuestos al consumo, el caso uruguayo ya dejó dos lecciones que cualquiera que encare una reforma compleja debe tener muy en cuenta. La primera es la importancia de la campaña informativa, que en el vecino país fue deficiente y generó más confusión que claridad, incluso sobre los aspectos técnicos más elementales.

La segunda lección, que se articula con la anterior, es sobre la necesidad de prever la reacción de los sectores afectados por la reforma. Pese a que el gobierno asegura que una enorme mayoría de la población activa y de los jubilados no van quedar alcanzados por el nuevo impuesto a la renta a las personas físicas, las quejas contra este tributo se hicieron escuchar bastante debido a la influencia de las clases más altas sobre los formadores de opinión.

Tal como informó hace un tiempo este diario, el gobierno de Néstor Kirchner descartó impulsar una reforma tributaria en lo que resta de su mandato, dejando incumplida una de las tareas que comprometió. Si como todo parece indicar ahora el próximo gobierno será presidido por su mujer, en este aspecto no hay ningún cambio que "profundizar", para usar el verbo que repiten a coro en el oficialismo. Es un cambio que en todo caso Cristina Fernández deberá emprender desde cero y, si se decide, la experiencia charrúa será útil como antecedente por sus aciertos y errores que para entonces serán más evidentes.

* *zlotogwiazda@hotmail.com*

Proyecto integración

■ "La oportuna iniciativa de Venezuela del Banco del Sur puede llegar a abrir para América latina una nueva lógica financiera de la región."

■ "La simple formulación de la necesidad de una institución alternativa, aunque resulte muy importante, no alcanza."

■ "El debate sobre la formulación institucional, recursos, políticas, condiciones operativas y de gestión de una banca alternativa 'sur-sur' tiene importancia central."

■ "El camino del Banco del Sur no puede estar desvinculado de la complementación financiera con una moneda común."

EFE


Los ministros de Economía de los países del Banco del Sur en una reunión preparatoria.

LA PROPUESTA DE CREAR EL BANCO DEL SUR

Oportunidad regional

POR JORGE MARCHINI*

La situación de la deuda de los países periféricos ha perdido el lugar prioritario de preocupación que se observó hace muy poco tiempo. Aun las conmovedoras consecuencias en la sociedad parecen olvidarse con facilidad y prevalece en sectores económicos y financieros, al menos por el momento, la idea que los problemas han quedado atrás y que existe una suma de condiciones favorables que lleva a interpretar que la "crisis de la deuda" ha sido superada.

Debe reconocerse que la región ha vivido en forma repetida desde la década del '70 ciclos de auge y fervor especulativo que derivaron en catástrofes financieras y ajustes económicos y sociales severísimos, en paralelo con la mayor internacionalización, privatización y apertura de los mercados de capitales nacionales. Cada período de exposición creciente al mercado financiero internacional fue interpretado por organismos multilaterales y analistas del establishment como muestra de modernización, competencia, internacionalización y de condiciones favorables inéditas –en la actualidad, se hace referencia a los cambios virtuosos provocados por la creciente incidencia de China e India– para recrear bases para superar el subdesarrollo y el atraso.

Por cierto, más allá del renacido optimismo actual, las lecciones del pasado reciente están bien presentes. El final reiterado de cada ciclo expansivo ha sido no sólo el deslinde de responsabilidades por el vaciamiento, sino la demanda de socialización de sus consecuencias con más ajustes: los mayores saltos de crecimiento del endeudamiento público han reflejado cada desmadre.

El creciente rechazo de los pueblos contra las consecuencias de las políticas de apertura y desnacionalización financiera se asienta entonces en una dura y repetida experiencia común. Sin duda, la muy oportuna iniciativa de Venezuela del Banco del Sur puede llegar a abrir para América latina "una nueva lógica financiera de la región, enfocada a la cooperación y al desarrollo y a la integración de una gran nación". La simple formulación de la necesidad de una institución alternativa, aunque resulte muy importante, no alcanza. En tal perspectiva, el debate sobre la formulación institucional, recursos, políticas, condiciones operativas y de gestión de una banca alternativa "sur-sur" tiene importancia central.

> En una era de mercados globalizados, crear condiciones y alternativas financieras para América latina no es una tarea simple. El debate por el Banco del Sur.

Por lo pronto, hay preguntas que deben ser claramente planteadas: ¿se apunta sólo a la creación de una institución complementaria y/o en competencia con entidades multilaterales internacionales, regionales o privadas y un esquema de mercados financieros abiertos, desregulados y altamente expuestos a rápidos e inciertos movimientos globales de capitales e inestabilidad cambiaria? ¿Se aspira a la simple repetición del esquema de los bancos de desarrollo y fomento en auge en las décadas del '60 y '70 que, debe reconocerse, acarreó también una repetida dinámica perversa de vaciamiento, transferencia regresiva de capitales e ingresos, corrupción y un gigantesco endeudamiento público? ¿Es factible y realista proponerse avanzar en este momento en la creación de un sistema financiero público "sur-sur" alternativo que apuntale la autonomía y la complementación regional económica, incluyendo la perspectiva de una moneda común?

El impulso inicial del Banco del Sur ha pasado de ser una mera y sencilla idea-fuerza general a una iniciativa que ha ido ganando en los últimos meses fuerza, interés y hasta pasos concretos para su concreción. Generar una nueva arquitectura financiera alternativa es un desafío enorme. El debate en torno del Banco del Sur no es en relación con una expresión utópica o irrealizable de ideas, sino que avanza y sintetiza el entrelazamiento de movilización, tomas de posición y reacciones en desarrollo hoy en América latina con las duras lecciones de la historia en las últimas décadas.

Una nueva estructura financiera intrarregional debe partir de una clara diferenciación de objetivos, organización, normativa, operatoria y control democrático publico respecto a las entidades financieras multilaterales cuestionadas como el FMI, el Banco Mundial y el BID. Son aspectos claves a contemplar: a) su exclusivo carácter público, b) la participación igualitaria de países de mayor y menor envergadura económica, c) el objetivo central de canalizar la captación, el ahorro regional para financiar proyectos clave de desarrollo y sociales y no competir en desigualdad de condiciones en el mercado financiero internacional, y d) establecer una gestión eficiente y cuidadosa de recursos, con transparencia informativa y el control democrático permanente.

En una era de mercados globalizados, crear condiciones y alternativas financieras para América latina no es una tarea simple. Además, el camino del Banco del Sur no puede estar desvinculado de una perspectiva insoslayable de complementación financiera que apunte a una moneda común.

* *Profesor Titular de Economía, Universidad de Buenos Aires-CBC.*
jorgemarchini@fibertel.com.ar

IDEOLOGIA Y ESTRATEGIA EN LA GESTION PUBLICA

"Pensar el largo plazo"

POR JAVIER OKSENIUK *

La favorable evolución de las principales variables plantea el desafío de presentar la agenda para una segunda etapa de gobierno.

Cuando una estrategia debe ser actualizada para adaptarse a una nueva coyuntura, siempre se corre el riesgo de modificar también el marco ideológico que la regía. El Banco de la Provincia de Buenos Aires es un buen ejemplo de cómo ideología y estrategia se distinguen e interactúan a la vez, porque su historia es lamentablemente rica en las distintas combinaciones posibles. Créditos otorgados con criterios de clientelismo o amiguismo arrojaron resultados que, hasta hoy, los bonaerenses están pagando. Las muchas y reiteradas voces a favor de una transformación en banco privado hubiesen generado una entidad fruto de una ideología puramente eficientista. En cambio, durante la actual gestión la decisión por parte de las autoridades gubernamentales ya estaba tomada: transformar un banco político en uno público, definiendo, de esta manera, su misión, es decir, su ideología.

La tarea se orientó entonces a cumplir con dicho rol, ofreciendo servicios financieros a sectores y regiones postergados por la banca privada (pyme, jubilados, potenciales dueños de viviendas de bajo valor, beneficiarios de planes sociales) y estableciendo tasas testigo que impidan que la dinámica del mercado las lleve a un nivel incompatible con el desarrollo productivo. Sólo así se genera una mayor previsibilidad a futuro y sostener el rol de banco público (ideología) en el tiempo.

Así como en el Banco Provincia, en las políticas macroeconómicas la ideología se manifiesta a través de las prioridades en la agenda pública y en las preferencias de sus ejecutores. Por ejemplo, la política cambiaria y de retenciones a las exportaciones sería distinta si el objetivo fuera optimizar la rentabilidad del agro para estimular inversiones en ese sector y no fuera a atender el deterioro de las condiciones sociales y recomponer el tejido industrial. La estrategia llevada a cabo para lograr el objetivo de recuperar la confianza, atender las urgencias sociales y recomponer la estructura económica fue decididamente exitosa. Aun con una situación actual diferente de la deseada, la velocidad con que mejoraron los índices de empleo, pobreza y actividad económica muestra que la decisión de concentrarse en un puñado de acciones de política (tipo de cambio competitivo, adecuada combinación de política monetaria y fiscal, aumentos de jubilaciones y salarios) fue seguramente más efectiva que otras que se barajaron en todo el período.


"Atacar la desigualdad debería seguir siendo el objetivo principal de política", afirma Okseniuk.

En adelante, atacar la desigualdad y la pobreza debería seguir siendo el objetivo principal de política, no sólo por cuestiones de equidad, sino también porque las mismas afectan la nutrición y el acceso a la educación, al tiempo que tienden a autoperpetuarse, afectando el desarrollo futuro.

La estrategia debería adaptarse a un nuevo contexto de capacidad ociosa notablemente reducida, sabiendo que sostener un proceso de crecimiento en el largo plazo es una tarea todavía más difícil que revertir las expectativas después de una crisis y alcanzar un crecimiento incipiente.

Para ello, la estrategia fundamental será mantener la flexibilidad lograda al tiempo de generar mayor previsibilidad de largo plazo, comunicando una tendencia y actuando de manera consistente para que todos los agentes se ajusten a ella. El Gobierno debería, entonces, emerger como un gran comunicador, un gran coordinador y un gran negociador. La principal comunicación será la de un crecimiento permanente, sin tormentas en el horizonte, pero inferior a las altas tasas de los últimos años, de manera de no estimular el consumo desmedido, generando una reversión traumática de las expectativas en caso de que los pronósticos no sean acertados. Mostrar el sendero del tipo de cambio real también será crucial. Para la coordinación y la negociación, la agenda es amplia y determinará el crecimiento de largo plazo: la planificación territorial de la producción, con énfasis en la logística (cuyo costo afecta principalmente a las pymes), en las redes de transporte y en las de almacenamiento de mercaderías, la gestión pública para el comercio exterior, mecanismos generalizados de capacitación, la estructura tributaria y de gasto, la manera de desanudar cuellos de botella energéticos, o mecanismos cada vez más amplios de financiamiento de la inversión. El hecho de que ya estemos pensando en una segunda etapa muestra el éxito en la primera. C

** Gerente de Planificación Estratégica y Estudios Económicos. Banco de la Provincia de Buenos Aires.*

Opinión perspectivas

"Cuando una estrategia debe ser actualizada para adaptarse a una nueva coyuntura, siempre se corre el riesgo de modificar también el marco ideológico que la regía."

"En las políticas macroeconómicas la ideología se manifiesta a través de las prioridades en la agenda pública y en las preferencias de sus ejecutores."

"La estrategia debería adaptarse a un nuevo contexto de capacidad ociosa notablemente reducida."

"Generar mayor previsibilidad de largo plazo, comunicando una tendencia y actuando de manera consistente para que todos los agentes se ajusten a ella."

"El Gobierno debería, entonces, emerger como un gran comunicador, un gran coordinador y un gran negociador."

EL BAUL DE MANUEL **Por M. Fernández López**

Médico 1: Petty

Dos padres fundadores de la ciencia económica, Sir William Petty (1623-87) y François Quesnay (1694-1774), fueron también médicos. Pero a diferencia de otros médicos-economistas, como Clément Juglar, por ejemplo, se elevaron, desde un origen más bien modesto, al rango de terratenientes, en un mundo en que ser terrateniente era una prerrogativa limitada a la nobleza. ¿Cómo hicieron? Casualidad o estrategia, tomaron el mismo camino: acercarse al poderoso del momento, atender la salud de su hijo, y a cambio recibir el título nobiliario habilitante para ser dueños de tierras. En una guerra, las tierras incautadas al derrotado pasan a poder del vencedor. En 1649 Oliver Cromwell desembarcó en la capital de Irlanda, con diez mil soldados veteranos, y produjo una espantosa matanza. Como pago de los gastos de guerra, los irlandeses fueron expropiados de sus tierras y hasta se les obligó a tomar otro nombre. Las tierras no quedaron sin dueño, sino que fueron repartidas entre soldados ingleses y otros. Para registrar a los nuevos propietarios se levantó el *Down Survey* en 1655-58. Petty ya se encontraba en Irlanda, adonde había ido en 1651, nombrado administrador médico principal del ejército en Irlanda y en particular de Henry Cromwell, hijo de Oliver. Se lo nombró a cargo del plano agrimensor y cobró sus honorarios en tierras, con lo que se hizo gran terrateniente en Irlanda, participando de ese modo en la rapiña. Hasta su muerte debió ocuparse en administrar sus tierras y atender interminables pleitos sobre títulos de propiedad e impuestos. Sin embargo, el título de barón que obtuvo en 1661 de Carlos II le permitió legitimar su participación en el pillaje y transmitir una enorme fortuna a sus herederos. Entonces se dedicó a escribir sus experiencias: *Tratado de impuestos y contribuciones* (1662), *Verbum Sapienti* (1664), *Anatomía política de Irlanda* (1672), *Aritmética Política* (1676) y *Quantulumcunque concerning money* (1682). En cada uno focalizaba una cuestión práctica: finanzas de guerra, reforma monetaria, ayuda a pobres, fuerza relativa de Inglaterra en relación con sus rivales. Acuñó categorías que perduraron, como *pleno empleo, ceteris paribus*, la identidad entre ingreso y gasto nacional, las obras públicas y desempleo y el ajuste automático de la oferta monetaria a las necesidades de las transacciones vía velocidad de circulación. C

Médico 2: Quesnay

En cuanto a François Quesnay, nació el 5 de junio de 1694 en una familia de labriegos, en Mérey (o Méré), cerca de Montfort-l'Amauri, a veinte leguas de Versailles, lugar al cual hoy se llega rápido desde París. Su padre era abogado del Parlamento, y ejercía en Montfort. Fue analfabeto hasta los doce años, y aprendió las primeras letras con la obra *Maison rustique*. Deseoso de saber más, pidió al cirujano del lugar le enseñase nociones de latín y griego; casi sin maestros, aprendió ambos idiomas y nociones de distintas ciencias. A los quince años ya tenía inclinación por la cirugía y pidió le enviaran a París para aprender un oficio. La cirugía era ejercida entonces por prácticos, a menudo por los barberos, con sus "sangrías". En octubre de 1711, a los 17 años, entró como aprendiz de un importante grabador de París y dibujante oficial en la facultad de Medicina, lo que le permitió aprender la profesión de grabador y a la vez escuchar, en dicha facultad, clases de destacados profesores de aquella época. En 1718, a los 24 años, se recibió de maestro cirujano y se instaló en Nantes para ejercer la profesión. Allí se relacionó con cirujanos de renombre, que lo vincularon al cirujano mayor del reino, La Peyronie. En 1730 apareció su primer trabajo, *Observations sur les effets de la saignée*, y en 1734 obtuvo el cargo de médico-cirujano del duque de Villeroi, gobernador de Lyon. Gracias a su contacto con La Peyronie, ingresó al colegio de cirugía de San Cosme, y en 1740 fue electo secretario de la nueva Academia de cirugía fundada por Le Peyronie. En 1748-9 entró al servicio de Madame de Pompadour, que apoyaba la política reformista y a los enciclopedistas, y le placía llamarlo "mi pensador". En 1752 ocurrió una epidemia de viruela, y Quesnay salvó al delfín, por lo que el rey le otorgó las lettres d'anoblissement (letras de nobleza), que lo habilitaron para ser terrateniente, y lo nombró en 1754 en el cargo de primer médico a su servicio. Madame de Pompadour lo apoyó para instalarse en Versailles como médico del rey. Ya había cumplido sesenta años, cuando el marqués de Mirabeau hizo imprimir el libro de Cantillon (1755). En 1758 representó en un diagrama los ingresos y gastos de la nobleza, en relación con los gastos e ingresos del Estado llano, el celebérrimo *Tableau Economique* (cuadro económico), precursor de las cuentas nacionales y del cuadro de insumo-producto de Leontief. C

■ El **Banco Macro** instaló su "Base Móvil" en la base del Cerro Chapelco. La sucursal, que cuenta con dos cajeros automáticos y dos computadoras, estará abierta hasta el 1º de septiembre.

■ **LAN Cargo** incorporará dos nuevos aviones Boeing 777F a su flota, que comenzarán a operar durante el primer trimestre de 2009.

■ La láctea **Mastellone** pondrá en marcha en los próximos días dos de las cinco nuevas máquinas envasadoras de leche ultrapasteurizada en sachet, en su planta de General Rodríguez.

■ La distribuidora **Edesur** colocó Obligaciones Negociables por 165 millones de pesos. Los títulos tienen un cupón fijo del 11,75 por ciento anual. La emisión servirá para mejorar el perfil de pasivos de la compañía.

■ La cadena **Wal Mart** comenzó a construir dos nuevos supermercados en la localidad bonaerense de San Fernando y otro en la provincia de Mendoza, además de un centro de distribución.

EL SISTEMA FINANCIERO PREFIERE ASISTIR AL ESTADO Y NO A LA INDUSTRIA

Fieles a su estilo

Los bancos orientan sus excedentes a comprar activos públicos y en menor medida a financiar al sector productivo.

POR CLAUDIO ZLOTNIK

La estrategia de los bancos que operan actualmente en la plaza argentina no difiere demasiado de la que tenían durante la década pasada. En esencia es la misma. Transcurridos cinco años y medio de la explosión de la crisis, el Estado sigue siendo un excelente negocio para los financistas. En su momento fue muy criticada la amplia exposición de las entidades financieras a la deuda pública. Durante los años '90, los bancos llegaron a tener más del 70 por ciento de su cartera en bonos del Estado. Después de la crisis, esa proporción cayó en forma sensible, aunque no cambió la lógica del negocio. A pesar del ingreso de bancos locales que prometían una fuerte apuesta por el sector productivo, lo cierto es que el sistema le presta al Estado todo lo que puede.

Un informe de la consultora especializada Qualitativa es categórico. Asegura que el Estado es el principal acreedor de los bancos. Y que, de acuerdo con los últimos datos del Banco Central, mientras el Estado tiene depósitos bancarios por 46 mil millones de pesos, el sistema financiero le prestó al Estado por un total de 93 mil millones (20.800 millones a través de créditos y los restantes 72.200 millones mediante la suscripción de títulos públicos).

De acuerdo con ese trabajo, ese financiamiento neto de 47 mil millones de los bancos al Estado es excesivo: "Es posible que el requerimiento financiero sea menor", afirma. Y se arriesga que ese monto en exceso rondaría los 20 mil millones de pesos. Hay que tomar en cuenta que durante el primer trimestre del año, mientras las colocaciones del Estado en los bancos se mantuvieron en torno de los 46 mil millones, los préstamos bancarios al sector público se incrementaron en 7 mil millones. Como la mayor parte de esos depósitos está en cuentas corrientes, el negocio para las entidades financieras es todavía más importante.

Otra investigación difundida en las últimas horas dio cuenta de un diagnóstico similar. De acuerdo con el informe de Abeceb.com, el financiamiento bancario a la industria es, en términos reales, inferior en la actualidad que durante la época de la convertibilidad. Una cuestión por lo menos curiosa, teniendo en cuenta la destrucción de la industria de la década pasada. Ese comportamiento demuestra que, a pesar del cambio de modelo y del fuerte crecimiento del sector industrial, el sistema financiero no está acompañando la actual orientación del proceso económico.

En relación con el Producto Bruto industrial, el financiamiento al sector trepaba al 20 por ciento durante los '90. Disminuyó a un mínimo del 4,9 por ciento con la explosión de la crisis y se viene recuperando con el crecimiento económico. Sin embargo, se encuentra por debajo del nivel de la década pasada, en el 12,1 por ciento del Producto industrial. Más suerte tienen las industrias brasileñas. El sistema financiero de ese país tiene colocado entre esas compañías un 26 por ciento del Producto industrial, nivel que se mantuvo en los últimos cuatro años.

Por ahora, los bancos argentinos prefirieron prestar al Estado y a los individuos que les piden fondos para consumir. Esos, junto a las cada vez más altas comisiones que les cobran a los clientes, son los nichos elegidos por los financistas para abultar las ganancias de sus balances.

Ana D'Angelo

El sistema financiero es acreedor del Estado por un total de 93 mil millones de pesos.

ME JUEGO

CARLOS PALAZON analista de Cima Investment

Acciones. El mercado está golpeado por la crisis energética y las últimas movidas del Gobierno. Paradójicamente, las acciones a los que mejor les fue en las últimas jornadas fueron las eléctricas, pero esa mejora puede ser infundada porque se basa en rumores de próximas subas en las tarifas. Lo real, no obstante, es que todavía no hay nada definido en esa materia. Las acciones de las eléctricas eran las más retrasadas del mercado.

Bonos. Tienen precios de oportunidad. La situación en el Indec perjudicó a los títulos públicos, pero hay un hecho incontrastable: la capacidad de repago de la Argentina es óptima, así que los precios deberían mejorar. Noto un desfase entre los valores de los papeles y lo que sucede en la economía real.

Dólar. Lo veo estable, a pesar de las últimas subas inducidas por el Banco Central. No creo que la cotización supere los 3,15 pesos hasta fin de año.

Contexto internacional. Se observan algunos nubarrones, en especial por el alza de las tasas que se esperan en Europa. No descarto una próxima corrección en las principales Bolsas, que arrastren al resto.

Recomendación. Me gustan los bonos en pesos de corto plazo porque son los de menor volatilidad. En cambio, los de más largo aparecen como más sensibles al contexto internacional. En cuanto a las acciones, prefiero las del sector bancario.

INFLACION	PORCENTAJE
JULIO	0,6
AGOSTO	0,6
SETIEMBRE	0,9
OCTUBRE	0,9
NOVIEMBRE	0,7
DICIEMBRE	1,0
ENERO 2007	1,1
FEBRERO	0,3
MARZO	0,8
ABRIL	0,7
MAYO	0,4
JUNIO	0,4
INFLACION ACUMULADA ULTIMOS 12 MESES:	8,8

Fuente: BCRA

ACCIONES	PRECIO ($)		VARIACION (%)		
	Viernes 29/06	Viernes 06/07	Semanal	Mensual	Anual
ACINDAR	4,320	4,230	-2,1	1,0	-8,2
SIDERAR	23,000	22,300	-3,0	0,2	-6,7
TENARIS	73,750	79,000	7,1	6,8	8,1
BANCO FRANCES	11,250	10,900	-3,1	-1,0	15,4
GRUPO GALICIA	3,090	3,000	-2,9	0,7	4,9
INDUPA	4,000	3,950	-1,3	-1,3	18,8
MOLINOS	6,410	6,900	7,6	5,0	64,3
PETROBRAS ENERGIA	3,390	3,690	8,8	9,5	5,1
TELECOM	15,700	15,500	-1,3	1,6	30,3
TGS	4,950	5,040	1,8	1,4	20,3
INDICE MERVAL	2.229,900	2.249,010	0,9	2,7	7,6
INDICE GENERAL	118.072,120	120.956,040	2,4	3,2	17,3

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.


En Río Negro hay unas 3000 hectáreas para vinificar, que se reparten 400 productores.

VITIVINICULTURA EN EL NORTE DE LA PATAGONIA

Un largo camino

La zona tiene muy buenas condiciones agroecológicas, pero la tecnología en la bodega y las estrategias de comercialización son eslabones que faltan mejorar.

POR CLAUDIO SCALETTA *

En la provincia de Río Negro existen hoy algo más de 3000 hectáreas para vinificar, que se reparten entre unos 400 productores, una cifra similar a la existente en Neuquén, que en la última campaña superó por primera vez la producción rionegrina. Alrededor del 80 por ciento de estas 6000 hectáreas son uvas de alta calidad, entre las que abundan las Semillón y las Sauvignon. Mirando al futuro se trata de un punto de partida muy importante para desarrollar un *cluster* con miras a la exportación y a los mercados de altos precios.

Hasta mediados de la década del ‘70, aunque lejos de Mendoza y San Juan, el norte de la Patagonia fue la segunda zona productora de vinos del país. Luego comenzó una larga decadencia, con cierre de bodegas y reemplazo de viñedos por otros cultivos. Desde el punto de vista agropecuario se trató de una pérdida irreparable, pues la antigüedad de los viñedos representa un activo para la producción de vinos de alta gama. Desde hace algunos años, impulsado tanto por los préstamos blandos en la provincia del Neuquén como por el tipo de cambio competitivo en toda la región, la zona comenzó una lenta recuperación. Vale reconocer que en medio de la decadencia, a mediados de los ‘90, una buena estrategia de marketing con el eslogan de los “vinos de las zonas frías” fue el punto de partida para volver a ingresar al mercado nacional de la mano de productos de mayor calidad. Luego, la entrada en producción de las bodegas neuquinas ayudadas por las buenas noticias cambiarias señalaron un nicho de rentabilidad para la producción de vinos de alta gama.

Pero lo que parece una línea puramente ascendente no lo es tanto. Al margen de las nuevas bodegas que comenzaron desde cero, incluso plantando nuevos viñedos en nuevas zonas, la expansión se asentó sobre un circuito preexistente. En diálogo con **Cash**, el director de Vitivinicultura de la provincia de Río Negro, Carlos Podlesch, también bodeguero integrado, comentó fortalezas y debilidades. Entre las primeras destacó las condiciones agroecológicas de la zona. El clima desértico, con gran amplitud térmica entre el día y la noche, permite una maduración estable y un desarrollo de la acidez natural del mosto muy superior, a su juicio, de lo que puede conseguirse en climas más cálidos, como Cuyo. “Tenemos un clima que da muy buena concentración de azúcar y de acidez, requisitos para dar muy buenos vinos y de buen color en los tintos, muy apreciados en el mercado, tanto como nuestros blancos que tienen una frescura natural”, expresó. Pero estas condiciones requieren luego de tecnología en la bodega junto a las estrategias de comercialización, eslabones en los que todavía resta mucho por hacer.

En los últimos años, reseña Podlesch, se cometieron muchos errores. El principal fue la apuesta de algunas bodegas a los vinos de bajos precios. Una bodega de la Patagonia Norte que fracciona vino de mesa en damajuana, ejemplifica, “produce unos 100.000 litros por mes. Bodegas mendocinas como Peñaflor o Fecovita pueden fraccionar entre 500 mil y un millón de litros por día, con un costo un 60 por ciento menor”. Por otra parte, en Cuyo una hectárea de viña produce entre 20 mil y 40 mil kilos de uva. En Río Negro, en la misma superficie se obtienen entre 5000 y 10.000 kilos. Además, casi todas las variedades son uvas finas. “Aquí se quiso hacer vino de bajo precio con uvas de alta calidad, en empresas chicas y con altos costos. Obviamente el mercado lo rechazó”, sintetiza el bodeguero. El único camino mirando hacia el futuro es el que ya siguen las nuevas bodegas y los capitales europeos que llegaron a la región: hacer vino de excelencia.

Para quienes no comienzan desde cero, el camino será arduo. “Buena parte de la producción vitícola local la realizan productores minifundistas con apenas entre una y cinco hectáreas, con viñedos desactualizados y que deberán asociarse si quieren permanecer en el circuito. Aguas arriba será necesario también invertir en la tecnología de vinificación. Una actualización que también deberá llegar a los técnicos”, concluye Podlesch. C

** jaius@yahoo.com.ar*



■ El secretario de Agricultura, Javier de Urquiza, demandó esta semana en Bruselas que los países europeos faciliten el comercio de **biocombustibles**, aplicando menores aranceles para el bioetanol y dejando sin efecto barreras paraarancelarias para el biodiésel.

■ Durante los primeros cinco meses del año, las exportaciones de **yerba mate** y **té** alcanzaron las 26.284 toneladas por 18.568.000 dólares, mostrando un incremento interanual del 16 por ciento en volumen y del 24 por ciento en divisas.

■ De acuerdo con estimaciones realizadas por la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario, la faena de **porcinos** correspondiente al período enero-mayo de 2007 fue de 1.264.127 cabezas, lo que significa un crecimiento interanual del 14 por ciento.

INTERNACIONALES

RENUNCIA DE RODRIGO RATO Y EL DESPRESTIGIO DE LA INSTITUCION

FMI: la historia se repite

POR DAMIEN MILLET *
Y ERIC TOUSSAINT **

Al contrario del penoso episodio Wolfowitz, bastante prolongado ya que el ex número dos del Pentágono, descubierto en flagrante delito de nepotismo, se pegó a su poltrona de presidente del Banco Mundial, la dimisión del director general del Fondo Monetario Internacional (FMI), Rodrigo Rato, dos años antes de la finalización de su mandato, constituye una sorpresa. Por otra parte, su nombramiento en el 2004 también fue una sorpresa, sólo algunos días después de la derrota electoral del gobierno de José María Aznar, al cual Rodrigo Rato pertenecía. Como si un rechazo popular pudiera abrir las puertas de la dirección de una de las más grandes instituciones multilaterales.

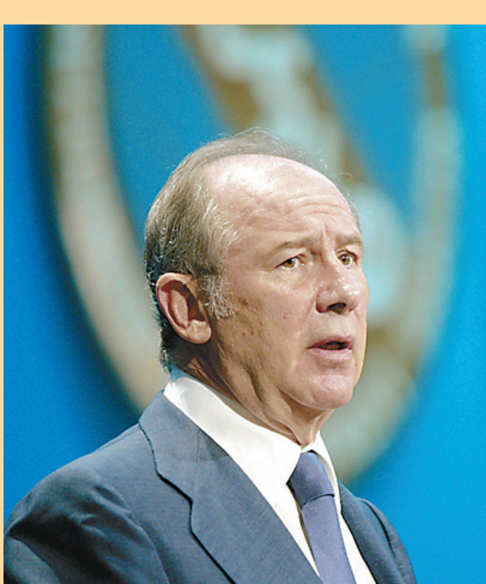
Decididamente, este puesto se parece cada vez más a un sillón eyectable que el mismo piloto no duda en accionar. Ya en el 2004, el alemán Horst Köhler sorprendió al mundo económico al presentar la dimisión a su cargo del FMI para asumir la presidencia de la República Federal de Alemania.

En el 2000, la partida del francés Michel Camdessus fue más bien la consecuencia de la grave crisis del sudeste asiático.

No hagamos comentarios sobre las razones personales avanzadas por Rodrigo Rato para justificar su partida, anunciada para el otoño próximo. Pero nos vemos obligados a constatar que varios expedientes delicados para el FMI plantean actualmente graves preocupaciones a una institución que atraviesa, por otro lado, una grave crisis de legitimidad.

La reforma de las cuotas-parte se hunde. Según el proyecto preparado por Rodrigo Rato, cuatro países (China, Turquía, México y Corea del Sur) deben aumentar su cuota-parte en varios décimos de punto, en el seno del FMI. Aunque en esto no haya nada que pueda realmente modificar la relación de fuerzas, en la actualidad favorable a las grandes potencias, el proyecto no avanza.

El cuestionamiento del FMI aumenta. Los movimientos como el CADTM (Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo), reclaman desde hace años la abolición del FMI y su reemplazo por una institución con objetivos radicalmente diferentes, centrada en la garantía de los derechos humanos fundamentales. Pero, cada vez más gobiernos tratan de desembarazarse de la opresiva tutela del FMI. Venezuela anunció en abril 2007 que se retiraba del FMI. En diciembre de 2005, Brasil y Argentina reembolsaron de una sola vez todo lo que le debían. Otros, como Indonesia, Filipinas o Uruguay, siguieron esta vía, con lo que privaron al FMI de sus principales clientes. Esto tiene consecuencias en la financiación del FMI, ya que un reembolso anticipado implica una gran disminución en los intereses a cobrar. En enero de 2007 un comité de expertos encargado de estudiar la cuestión recomendó la venta de 400 toneladas de oro del FMI (de un total superior a las 3200 toneladas). Pero Estados Unidos siempre se negó a que se efectuaran estas ventas.


Rodrigo Rato adelantó su partida del FMI.

Hay un gran riesgo que se repita, una vez más, la misma cantilena: los dirigentes europeos aceptaron la sustitución de Paul Wolfowitz por Robert Zoellick a la cabeza del Banco Mundial a cambio de la garantía de que Europa podrá continuar nombrando al director del FMI. ¿Cómo es posible que este sistema inadmisible de doble cooptación euro-estadounidense pueda aún continuar? El destino es a veces cruel en este fin de junio de 2007: el director general del FMI dimite mientras que el nuevo presidente del Banco Mundial está a punto de asumir su puesto, haciendo visible dos instituciones que han perdido el Norte, más preocupadas por sí mismas que por los asuntos del mundo. Al mismo tiempo, seis países de Latinoamérica (Venezuela, Argentina, Bolivia, Ecuador, Brasil y Paraguay) lanzan el Banco del Sur, encargado de promover a escala regional una lógica radicalmente distinta de la impuesta por el FMI y el Banco Mundial desde hace décadas. C

** Damien Millet, presidente del CADTM-Francia.*
*** Eric Toussaint, presidente del CADTM-Bélgica.*
Servicio Informativo Alai-amlatina.

E-CASH
de lectores

REFORMA PREVISIONAL

He leído con detenimiento la nota que Alfredo Zaiat junto a Claudio Zlotnik le hicieran al joven economista Martín Lousteau y se publicara en el **Cash** del domingo 26 de junio. Y considero oportuno y necesario hacerle un comentario sobre la misma. Sin llegar a los conocimientos técnico-económicos necesarios como para hacer una evaluación seria, sí puedo decir que comparto lo conceptual, lo básico, la orientación. Que, sin dudas, difiere de la que nos tienen acostumbrados los "gurúes" alquilados por el "establishment". Todo fue bien hasta que llegué al sueltito sobre "la reforma previsional". Y allí me parece que se le manifestó algún gen ortodoxo al joven que hasta entonces parecía puro. En sospechosa sintonía con la actitud del Presidente, en este tema, nos toma –agraviantemente– a los jubilados como descarte e ignorando lo que establece la Constitución y ratificó el fallo de la Corte Suprema de Justicia del 8 de agosto del 2006. Lousteau habla de una igualación que convertiría los aportes que hemos realizado –en concordancia con esa Constitución– en meros impuestos y con retroactividad. Y, más grave aún, utiliza la falacia para apoyar su criterio. Desconozco el sistema de los Estados Unidos, pero en Australia no es cierto que es igual para todos. Allí se hacen aportes similares a los de las AFJP de aquí y se va formando un capital que se va integrando con esos aportes y se lo hace rendir, agresiva o conservadoramente, según las directivas del titular, quien hasta puede hacerlo individualmente, si lo dispone. Es decir, nunca pierde la propiedad de sus aportes, que se van incrementando al ritmo que él propone, para recuperarlo en el momento oportuno. Todo respaldado por un concepto de seriedad y respeto que, en nuestro caso, es evidentemente una carencia. Además, el joven Lousteau utiliza el argumento de los desocupados y el trabajo informal como una endemia irreversible. Entonces, ¿qué sentido tiene planificar una política a mediano o largo plazo que no contemple la erradicación de ese mal, que es partícipe inclusive de la inseguridad? ¿De qué "sociedad desarrollada igualitaria" hablamos?

Carlos A Palumbo
pochopalumbo@ciudad.com.ar
Mar del Plata

Para opinar, debatir, aclarar, preguntar y replicar. Enviar por carta a Belgrano 671, Capital, por fax al 6772-4450 o por E-mail a economia@pagina12.com.ar no más de 25 líneas (1750 caracteres) para su publicación.

BUENA MONEDA



Tasa de ganancia

Por Alfredo Zaiat

La situación de máxima tensión en el sistema energético hace más cristalino el deficiente ritmo de inversión en el sector controlado por privados. Los defensores de la convertibilidad sostienen que la robusta recuperación de la economía estuvo sustentada en el elevado nivel de inversiones registrado en la década pasada. Afirman que el actual proceso "está viviendo de lo bueno que dejó la convertibilidad". "Lo bueno" sería la base industrial moderna gracias a la incorporación de bienes de capital importado facilitado por la paridad 1 a 1. Una falla debe tener ese argumento porque la realidad revela otra cosa. Por un lado, la economía ya dejó atrás hace varios trimestres el rebote y la recuperación a partir de la utilización de la capacidad instalada heredada, para pasar a un fuerte crecimiento con nuevas inversiones que ampliaron la frontera de producción. Por otro, el intenso cuello de botella en el área energética pone en evidencia la insuficiencia de la inversión privada en ese sector que, con la excusa de la intervención del Estado en el cuadro tarifario, abandonó la responsabilidad de garantizar la prestación de un servicio público esencial para la población y la producción.

Ese cuadro tarifario que, si bien se pesificó y se congeló al principio y luego se flexibilizó, les permite a las compañías contabilizar interesantes ganancias operativas. Estas se habrían mantenido con un monto considerable en el renglón de utilidades netas si no hubieran tenido que aplicarse a pagar una abultada deuda acumulada por la desprejuiciada estrategia de la década pasada: invertir con deuda y distribuir las ganancias entre los accionistas. Entonces, ante la actual deserción privada, la inversión quedó ahora en manos de un Estado que no tiene los recursos suficientes para millonarios proyectos porque la renta energética está privatizada y, por lo tanto, apeló a los controvertidos fondos fiduciarios para financiar obras de expansión.

Esas iniciativas del Estado, con una dosis de apresuramiento por la falta de previsión y con una cuota de demora incomprensible ante la urgencia, corren detrás de una economía que crece a mucha velocidad, poniendo al descubierto el cuello de botella energético. Varios países que registran fuertes aumentos del Producto se están enfrentando con restricciones energéticas. La particularidad del caso argentino es que cuenta con recursos energéticos propios para no tener que padecer las actuales limitaciones. La responsabilidad de caminar por la cornisa energética la comparten el sector privado que maneja el negocio y no invierte, y el Gobierno que consolidó un modelo energético que no da respuestas a una economía en crecimiento, que lo obliga a intervenciones desordenadas en el sector.

Resulta reveladora la escasa vocación inversora privada en un sector rentable, un horizonte de crecimiento y perspectivas favorables. Aquí aparece una de las claves de la traumática historia del inestable proceso de crecimiento argentino: el nivel de tasa de ganancia exigido por parte de los empresarios para invertir y reinvertir utilidades para fortalecer un sendero de desarrollo. Las compañías de la cadena energética contabilizaron en el período 2002-2006 tasas de rentabilidad superiores al promedio internacional, pero a mucha distancia de las registradas en la convertibilidad. Además, quedaron por debajo de la obtenida por el sector manufacturero, configurando un cuadro inverso al verificado en los noventa. Esto indica que los privados sólo invierten si se les presenta un cuadro macroeconómico que les ofrezca tasas de ganancias elevadísimas que, vale aclarar, es muy difícil de sostener en el tiempo. Tarifas caras y dolarizadas era el escenario de la convertibilidad, que se probó imposible de mantener eternamente. Frente a otro esquema, como el actual, aparece el gaseoso concepto "clima de negocios" y los reclamos de estabilidad jurídica, moderación salarial y sensatez impositiva para justificar el abandono de la inversión.

Si así actúan ahora las compañías energéticas (reclamo de más tarifas para recuperar tasas de ganancias extraordinarias con métodos de presión que se asemejan a un boicot), se presenta para adelante el interrogante sobre cómo reaccionará el resto de la industria en un escenario de "normalización" de la tasa de ganancia. El actual modelo de dólar alto ha probado su capacidad para impulsar un crecimiento a tasas espectaculares y para recuperar en apenas unos años la devastación industrial del 1 a 1 y su posterior crisis. En un interesante documento preparado por los jóvenes economistas del Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (Cenda), coordinado por Axel Kicillof, se señala que "hasta el momento, la competitividad de la producción local reposó fuertemente en la protección implícita que significó un dólar sostenidamente caro y persistencia de reducidos salarios reales". Como se sabe, esa situación no será eterna –como no lo fue la convertibilidad–, entonces emergen las dudas sobre cuál será la respuesta de los industriales a un contexto de set de precios relativos que no será necesariamente tan favorable en el futuro. Resulta evidente que la consolidación de una estructura productiva no puede descansar solamente en esas condiciones extraordinarias. "Las posibilidades de que dicha dependencia (al tipo de cambio y a salarios bajos) pueda relajarse se vinculan directamente al ritmo de incremento de la productividad", se indica en ese trabajo del Cenda (*La demanda de inversión en la actual etapa económica*). Se advierte que "si la productividad no alcanza el nivel requerido, se necesitará de una intervención creciente en el mercado cambiario para sostener las producciones locales, lo cual podría crear un serio problema de sustentabilidad".

Los economistas del Cenda señalan que las inversiones en equipo que mejoren la capacidad productiva de la industria, al reducir los costos reales unitarios, permitirían alejar esa amenaza. Pero, además, mencionan que las experiencias internacionales de crecimiento sostenido muestran que el impulso a las ganancias está siempre sometido a movimientos cíclicos. Entonces recomiendan que, para espanto de la ortodoxia, "la inversión productiva organizada por el Estado parece ser la única receta que aporta verdadera 'sustentabilidad' al crecimiento acelerado, a prueba del humor cambiante o de las oportunidades especulativas de los empresarios". C